

MEGATRADE VIRTUAL

Newsletter digital de Comercio Exterior y Carga Internacional de la Revista MEGATRADE de Argentina.
Editado por Darío Kogan. Año XV Nro395 Febrero 2018
contacto: contacto@revistamegatrade.com.ar

ICBC  Fundación



ESTUDIÁ COMERCIO EXTERIOR
CON LOS QUE MÁS SABEN.

PLATAFORMA DE OPERACIONES MULTIMODALES



EXOLGAN
CONTAINER TERMINAL

Alberti 1780 (B1871ESF)
Dock Sud - Avellaneda
Buenos Aires - Argentina
Tel.: (54.11) 5811.9100
www.exolgan.com.ar

Es una Empresa del Grupo  INTERNATIONAL TRADE LOGISTICS



SE VIENE
REVISTA MEGATRADE en ABRIL
NUMERO 300
EDICION ESPECIAL



CONFIRME SU PARTICIPACION contacto@revistamegatrade.com.ar/
djkogan@yahoo.com.ar

PLATAFORMAS: REVISTA MEGATRADE -Impresa y Digital- NEWSLETTER MEGATRADE VITUAL- RADIO/TV en nuestra WEB

Siga también en nuestra WEB sección Radio y tv con comentarios y entrevistas

Twitter @ReMegatrade

Facebook Revista Megatrade

www.revistamegatrade.com.ar Instagram

suscripcion@revistamegatrade.com.ar

Si desea ser removido envíenos un mensaje a suscripcion@revistamegatrade.com.ar

Tráfico con Ushuaia, promover el marítimo y bajar costos. Cuánto y cómo?

Muy promovido acuerdo de baja de costos en el puerto de Ushuaia que se pone en vigencia en marzo e involucra a toda la cadena, desde aduana, estiba, armadores, camionaje, operadores. El tema no sólo es tarifa, sino generar un sistema previsible en todo el proceso con operativas más eficientes y – con el perdón de la palabra – productivas, para que a la carga le sea más fácil y más barato su contacto con el resto del país y el mundo. Estará a prueba por seis meses.

El convenio señala que las autoridades provinciales van a arbitrar las medidas para un movimiento más ágil en el puerto, que debe publicar las tarifas en forma clara – una exigencia de la Nación a todos los puertos públicos – lo mismo que tienen que hacer las empresas de estiba y agentes. También prevé que los trabajadores apunten a operar la mayor cantidad de contenedores por mano y hora – salvo el límite que se da por razones climáticas- con armadores y agentes que deberán ofrecer la mejor información anticipada y el cumplimiento fiel de los itinerarios, además de brindar las mejores condiciones de seguridad para los estibadores.

Precisamente el acuerdo prevé un elemento muy importante que es la salida del contenedor desde el gancho, evitando la espera en el puerto - que hoy puede llegar a 8 días-. Pero esto también requiere que la estiba no limite su operativa y haya una mayor oferta de camiones para sacar ese potencial mayor movimiento de contenedores, cosa no menor en este puerto. Además debe incluir el compromiso cierto de la carga o sus representantes de querer cambiar esa logística monopolizada casi por el camión que hace años “salva” la conexión con Tierra del Fuego.

Como comentamos hace unos días en la revista Megatrade, el convenio firmado por el presidente de la Dirección Provincial de Puertos de Tierra del Fuego, Néstor Lagragna, y su segundo, Néstor González, el secretario del sindicato de estibadores SUPAAS, Orlando Díaz, representantes de las empresas Tamic, Arbue Services Muelles y Depósitos, Patagonia Logistic SA, Navalia y Maruba; contó con el aval del subsecretario de Puertos y Vías Navegables de Nación, Jorge Metz y el director Nacional de Puertos, Martín Hagelstrom- que están muy encima de estos temas en los distintos puertos

públicos.

La idea en este caso es revertir una cadena poco productiva; un transporte marítimo de cabotaje de contenedores con una logística que se dice lenta, que se suma a un puerto de Ushuaia con poco espacio interno para operar este tipo de carga al mismo tiempo que debe operar los cruceros y que depende mucho de las condiciones del clima adverso durante la mayor parte del año. Además, al conectar el feeder con el buque “madre” en Buenos Aires, se hace indispensable cumplir con las ventanas y el tiempo de tránsito. “Perder la conexión con un buque en Buenos Aires, tira todo el esfuerzo por la borda”, nos dice un funcionario provincial. Es sabido que a muchos responsables de fletes, les resulta difícil cambiar de modo o cuando las cosas están hechas para manejarse de una forma, sea la razón que lleve a tal decisión, la logística se sigue haciendo de la misma manera. Sin embargo, fuentes del gobierno fueguino señalan que desde hace tiempo hay mucha predisposición para encarar este cambio del lado de las empresas y no sólo de las grandes firmas involucradas en el ensamble de electrónicos o línea blanca. Más allá del impacto que causa la reformulación de la promoción industrial en esa provincia, - la merma parece hoy compensada por la buena demanda de televisores frente al mundial de fútbol que se viene- se apunta mucho a la provisión del día a día para los fueguinos y pymes. Por eso es esencial hacer al marítimo más confiable y armar una logística mejor, de otra forma no se puede explicar que el tráfico este dominado por el camión. O habrá otras razones?

Se puede cambiar la logística hoy representada muy fuerte por el camión que domina el tráfico con Buenos Aires, en un recorrido con una extensión enorme que podría volcarse al marítimo y con un costo que más que duplica el flete por barco?. Se habla de U\$8000 contra U\$3000, según algunas fuentes. Este número de U\$8.000 por camión tiene la particularidad de que es estable hace décadas y según un analista consultado tiene mucho de costos ocultos. Incluso los U\$3000 del marítimo se podrían bajar. “Es increíble que la vía marítima no haya tomado ventaja ya que el tiempo de tránsito no es la argumentación válida, la diferencia es



brutal”, nos dice.

Un elemento fundamental para este tipo de políticas es contar con estadísticas reales, cosa que en cierto punto, en épocas de tableros de control y otras yerbas, aún no parece ser tan fácil conseguir. Por allí se tiran números falaces que pueden llevar a engaños o sobredimensionar mercados o tráficos.

Se habló por allí de 75.000 contenedores que se van por camión por año a la isla: imposible; cuando el sector de electrónica, por lejos el mayor demandante suma unos 22.000 teus (11.000 unidades). No hay que olvidar que el fuerte es la importación, 80% de la misma está en manos de 10 clientes. Como la mayoría de la carga que baja es internacional, seguramente los importadores por la exigencia del armador, quieren devolver los contenedores lo antes posible – hay que ver cuál es la política de demora de equipo de las navieras-. Pero puede haber una pequeña parte que pertenece a los feeders locales que podrían apuntar por la carga de subida de cabotaje.

Según fuentes oficiales habría entre entrada y salida a la Isla unos 40.000 viajes de camiones por año, hay que ver cuál es el porcentaje de falso flete. Al mismo tiempo hoy el puerto mueve según datos oficiales 75.000 teus – algo más de la mitad en unidades o contenedores-. De todos modos, quienes analizan los números en detalle señalan que esas cifras están muy sobredimensionadas, tanto en número de camiones como en el movimiento portuario - 72.000 teus significan 1.400 teus por semana in y out; *no será mucho*.-

Enero mejor en expo que en diciembre, pero es el comienzo de mayor déficit comercial en 17 años Con Brasil, mejor o peor?...Depende...

Durante enero, las importaciones argentinas de Brasil avanzaron 16,3%, con respecto al mismo lapso del 2016, lo cual marcó una desaceleración con respecto al crecimiento de diciembre (27,9%). Por su parte, las exportaciones al país vecino revertieron la tendencia negativa de los últimos dos meses, avanzando 6,9% i.a.

Según el análisis de la consultora Abeceb; en cuanto a las importaciones, acumularon un valor de U\$1.205 millones en el mes. Cabe destacar que este guarismo marca la menor tasa de crecimiento desde noviembre 2016 (+15,0% i.a.). Los productos que más se importaron del principal socio comercial no variaron significativamente desde el año pasado: productos del sector automotriz (vehículos para pasajeros, autopartes y motocicletas).

Señala la consultora que para 2018, se proyecta que el crecimiento en la importación de vehículos se ubique alrededor de 15% en cantidades, **anotando una considerable desaceleración con respecto al 50% que se registró a largo de 2017.** De esta manera, se espera que un menor avance en la importación de vehículos **contribuya a un menor crecimiento en las importaciones totales.**

Adicionalmente, la importación de productos ligados al sector agropecuario y de la construcción también lideraron las compras de enero. Entre

ellos, tractores, máquinas aplanadoras y máquinas para uso agrícola. Finalmente, pesaron en las importaciones del mes la compra de minerales como zinc en bruto, óxido/hidróxido de aluminio y aluminio en barras.

Por su parte, las ventas a Brasil acumularon un valor de U\$ 727 millones en enero, anotando un crecimiento de 6,9% con respecto al mismo mes de 2017. Los productos que impulsaron las exportaciones al país vecino se pueden agrupar principalmente en los del sector automotriz y productos primarios. Entre los primeros se encontraron los vehículos para pasajeros, vehículos de carga, aceleradores de reacción y motores para vehículos y sus partes. A su vez, el trigo en grano, malta no tostada y productos hortícolas, se ubicaron entre los productos primarios que impulsaron las exportaciones durante enero. Con estos guarismos, el déficit comercial para el inicio del año se ubicó en U\$ -478 M, significativamente mayor al nivel que se anotó durante enero 2017 (U\$ -356 M). **De esta manera, se registró nuevamente un rojo comercial histórico al ser el mayor déficit comercial para un mes de enero en más de 17 años.** Sin embargo, Abeceb destaca la mejora significativa con respecto al déficit de diciembre que se ubicó en U\$ -829 millones. **Alcanzar?**

AAPA apoya plan de obras de Trump

El presidente de EE.UU. Donald Trump anunció un plan nacional de reconstrucción de infraestructura que incluye u\$ 200 mil millones para el gasto federal directo para los próximos 10 años, incluidos los puertos.

Con respecto a lo que el Trump espera sea el proyecto de ley de infraestructura más completo en la historia de su país, el presidente y CEO de la Asociación Americana de Autoridades Portuarias (AAPA), Kurt Nagle, reflexionó: “Nos complace que la Casa Blanca haya hecho de la reconstrucción de la infraestructura estadounidense una prioridad este año, y esperamos trabajar con los miembros del Congreso mientras elaboran un paquete legislativo final que incluya un compromiso con los puertos y vías navegables de los EE. UU.”. Agregó que con el volumen de carga proyectado para crecer un 45% en las próximas dos décadas, EE.UU. necesita puertos de clase mundial y una infraestructura moderna para seguir siendo competitivo y garantizar que los productos estadounidenses puedan llegar a mercados mundiales vitales. La falta de modernización de la infraestructura del país podría llevar a una pérdida de PIB de U\$ 4 billones para el 2025, y aumentar los costos de los productos de consumo en U\$ 14 mil millones, argumentó.

“Por estos motivos, y los trabajos y comunidades que son sostenidos por los puertos de los EE. UU., alentamos a dar este importante paso hacia la modernización que ayudará a nuestros fabricantes, exportadores, agricultores y trabajadores para que cuenten con una sólida infraestructura nacional para mantener a los Estados Unidos en movimiento”, sostuvo Nagle.

Las exportaciones petroleras de EE.UU. cambian buena parte del mapa del comercio mundial

En principio en estos años, las fuertes caídas en las importaciones de petróleo crudo de EE. UU., erosionaron el mayor mercado del que los productores como la OPEP habían confiado durante mucho tiempo. Pero ahora, las crecientes exportaciones estadounidenses, prohibidas por Washington hasta hace apenas dos años, desafían a la última región que domina la OPEP: Asia.

Los envíos de petróleo de Estados Unidos a China se han disparado, creando un comercio entre las dos mayores potencias mundiales que hasta 2016 simplemente no existía, y ayudando a Washington en su esfuerzo por reducir el enorme déficit comercial que tiene con China. La transformación se refleja en las cifras publicadas en los últimos días que muestran que Estados Unidos ahora produce más petróleo que el principal exportador, Arabia Saudita, y significa que es probable que los estadounidenses asuman el puesto de productor número 1 de Rusia antes de fin de año.

El crecimiento sorprendió incluso a la Administración de Información de Energía de los EE. UU., que días pasados elevó su pronóstico de producción de crudo para 2018 a 10,59 millones de bpd, un aumento de 300.000 bpd con respecto a su último pronóstico apenas un tiempo antes. Cuando surgieron las exportaciones de petróleo de EE. UU. en 2016, los primeros cargamentos se destinaron a los socios del Acuerdo de Libre Comercio, con Corea del Sur y Japón. Pocos esperaban que China se convirtiera en un gran comprador.

Los datos en Thomson Reuters Eikon muestran que los envíos de crudo de Estados Unidos a China pasaron de cero antes de 2016 a un récord de 400.000 barriles por

día (bpd) en enero, con un valor de casi U\$ 1 mil millones. Además, en el mismo mes se enviaron al mismo destino, medio millón de toneladas de gas natural licuado (GNL) de los EE. UU. valuado en casi U\$ 300 millones.

Hay una enorme presión de la administración Trump sobre China para equilibrar las cuentas con los EE. UU. y este comercio ayuda mucho. A medida que las exportaciones de energía aumentaron, el superávit comercial de enero con Estados Unidos se redujo a U\$21.895 millones, desde \$ 25.550 millones en diciembre, según cifras oficiales publicadas en China.

Las ventas de energía al gigante asiático siguen siendo modestas en comparación con los U\$ 9.700 millones enviados por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) a China en enero. Pero EE.UU. ya está entrando en un mercado dominado por países como Arabia Saudita y Rusia, con la amenaza de una mucha mayor competencia por venir.

Por ahora, el crudo estadounidense viene a ser un complemento de la gran base de producto que llega de Medio Oriente y Rusia, dijo una fuente de la principal petrolera China.

Si vemos los números, las importaciones de crudo de China treparon a un récord de 9,57 millones de bpd en enero, mientras tanto, las importaciones de EE. UU. han caído por debajo de los 4 millones de bpd, frente a los 12,5 millones de bpd registrados en 2005.

En los volúmenes promedio de diciembre / enero, las ventas de petróleo y gas estadounidenses a China podrían estar en alrededor de \$10 mil millones al año. Si se incluyen las exportaciones a Japón, Corea del Sur y

Taiwán, la cifra se duplica.

Las exportaciones de EE. UU. podrían ser aún mayores, pero están limitadas aún por la infraestructura, ya que se dice que ningún puerto de EE. UU. por ahora, puede manejar los petroleros más grandes, o sea los VLCC (Very Large Crude Carriers), aunque ya hay varias movidas en ese sentido en los puertos del Golfo de México.

Un informe reciente de Reuters señala que para los compradores chinos, la principal atracción del petróleo de EE. UU. es el precio que se dio a partir de la explosión del negocio del shale. Con alrededor de U\$ 60.50 por barril, el crudo de Estados Unidos actualmente es de alrededor de U\$4 por barril más barato que el Brent más tradicional.

Para muchos exportadores de petróleo establecidos como los de la OPEP-dominada por Oriente Medio y que han estado reteniendo la producción en un intento de impulsar los precios- o Rusia, estos nuevos flujos de petróleo marcan una gran pérdida en la participación de mercado. Según un especialista, esa limitación a la producción permitió que en un año los precios suban 20%, pero en estos tiempos volvieron a estar bajo presión en gran parte debido al alza de la producción de los EE. UU. La expansión de EE. UU. en esta materia puede incluso cambiar la forma en que se cotiza el crudo y la forma de cerrar los contratos.

De todos modos los proveedores tradicionales como Arabia Saudita hacen frente a la tormenta, poniendo en la mesa su confiabilidad como proveedores a largo plazo, que aseguran es insuperable.

El tren retoma carga desde Jujuy al puerto de Buenos Aires

Trenes Argentinos Cargas, la empresa estatal que maneja tres líneas ferroviarias, hizo historia en Jujuy con el primer cargamento en 10 años, en este caso de legumbres en contenedores que salieron de la estación Perico para llegar al puerto de Buenos Aires, carga que es exportada a Europa y África.

Se trató de una formación que transportó 20 contenedores de Hamburg Sud en 10 vagones con porotos y garbanzos de la empresa Argencrops de Jujuy en un tránsito de 1741 kms. que llegó a Buenos Aires luego de 14 días, atravesando Guemes, General Pinedo, Santa Fe y Rosario.

No se trata de una movida aislada ya que según TAC, se acordó transportar por ferrocarril la mitad de los productos de la empresa, unas 5.000 toneladas anuales. Al momento de la partida de este primer embarque

por tren, el gerente de la empresa agroindustrial, Raúl Villafañe, recordó que esta movida tiene que ver con una gestión conjunta encarada con la Cooperativa de Tabacaleros de Jujuy para poder enviar el tabaco y las legumbres que se producen en la región a través del Belgrano Cargas con el objetivo de abaratar el costo de transporte hacia los puertos y mejorar de esta manera la competitividad de sus productos en los mercados internacionales.

Precisamente, un nuevo embarque por estos días, suma ambos productos. De esta manera se quiere concentrar en Perico una buena parte de la salida de la producción jujeña, reactivando además la economía de toda la zona. Es de esperar que la operadora sea lo más eficiente posible para sostenerla en el tiempo.



Récords de movimientos en puertos del Continente

Varios récords se batieron en el 2017 en materia de movimientos portuarios en el continente americano. En Estados Unidos, por ejemplo, el Puerto de Long Beach alcanzó una cifra histórica al mover más de 7,54 millones de TEUs, pero si nos concentramos en Sudamérica vemos que el Puerto de Santos, registró en el 2017 el mayor movimiento de carga desde que se tengan registros, marcando un nuevo récord de 129.865.022 millones de toneladas, superando su otra mejor marca registrada en el 2015, de 119.931.880 millones.

Otro récord lo marcó el puerto de Buenaventura, Colombia, que logró transferir más de un millón de TEUs, y registró 15.9 millones de toneladas movilizadas, un incremento de 41% frente al 2016. Asimismo, el Puerto de Valparaíso, movilizó casi 12 millones de tons. a través de sus concesionarios, representando un crecimiento de 16% respecto al año pasado, mientras que el Puerto de Bahía Blanca - en la foto- sumó más de 23.6 millones de toneladas movilizadas, el tercer año del mejor movimiento en los

25 años de historia del Consorcio de Gestión.

Santos, un coloso

Particularmente Santos aumentó su movimiento 14,1% con respecto al año anterior y 8,3% respecto de la mejor marca histórica en 2015.

Contrariamente a lo que sucede con el puerto de Buenos Aires, puerto líder en importación, la exportación en Santos es responsable por 72,04% del movimiento y tuvo en 2017 un aumento de 14,9%, impulsado por casi 80% de crecimiento en maíz y 13,6% en soja y azúcar. Sólo estos productos representan más de 60% del total exportado y 43% del movimiento general de cargas del puerto. La importación creció algo más de 12%

En cuanto a contenedores se movieron 3.8 millones de teus, 8,1% sobre el 2016 y sigue siendo líder regional.

En 2017 más de 4850 barcos tocaron el puerto de Santos.



Informe final del hundimiento del buque "El Faro", pega sobre las sociedades de clasificación

Los buques de carga de bandera estadounidense están en peligro de sufrir accidentes debido a sus malas condiciones y fallas de seguridad.

Esta aseveración es de las autoridades de la Guardia Costera de EE.UU. a partir del informe a más de dos años del hundimiento del buque con-ro "El Faro" que causó la muerte de sus 33 tripulantes en medio de un enorme huracán que azotó las aguas cercanas a las Bahamas. Esta conclusión parte de los informes finales sobre las causas de dicho siniestro ya que los resultados de la investigación sobre el hundimiento del buque han puesto al régimen de gestión de terceros de la Guardia Costera de los EE. UU. (USCG) en el punto más alto de la lista de prioridades, según lo sostuvo el funcionario de seguridad más importante de la agencia.

"El memorando de acción final de El Faro es claro e inequívoco: tenemos la obligación de supervisar mejor a los terceros", dijo el Contraalmirante John Nadeau, comandante asistente del Coast Guard para la política de prevención. Controvertidas palabras. Cuando se habla de terceros se hace referencia a las sociedades de clasificación.

En el memorándum de acción, publicado por la USCG a fin de año, el jefe de Nadeau, el comandante de la USCG Paul Zukunft, enfatizó que, como la agencia principal de bandera de EE. UU., el servicio de guardacostas es el último responsable de monitorear a terceros que hacen el control de los buques, así como de garantizar la efectividad de inspecciones de buques y reportes que dicho organismo ha delegado para que lo hagan esos terceros – las sociedades de clasificación.

En el caso puntual de "El Faro", señaló que "sin embargo, el servicio de guardacostas no supervisó adecuadamente al tercero en este caso, y la investigación revela que no ha mantenido el dominio y el marco de políticas para hacerlo en general. El servicio de guardacostas está totalmente comprometido a rectificar las deficiencias que llevaron a estas fallas". En términos prácticos, significará crear un grupo separado en la sede de la USCG en Washington, DC, que será responsable únicamente de la supervisión de terceros.

"En este momento no existe una 'oficina de supervisión' y no hay una sola persona responsable. Tenemos procesos dispares, así que debemos unirlos y tener una célula pequeña que sea responsable de conectar todo esto y asegurarse de que lo ejecutemos", dijo Nadeau.

Con las deficiencias en la supervisión hechas públicas a través de la investigación del desastre de El Faro, el enfoque inicial será mejorar la supervisión de las sociedades de clasificación.

A través de un esquema llamado Programa de Cumplimiento Alternativo (ACP) que comenzó en 1995, las sociedades de clasificación llevan a cabo múltiples fun-

ciones en nombre de la USCG que tienen que ver con la seguridad del buque. Durante la investigación de El Faro, se reveló que ABS –la certificadora en la que Estados Unidos confía el 92% de su flota comercial de gran calado- "no descubrió ni resolvió deficiencias de larga data" que afectaron la seguridad de los buques en "múltiples ocasiones", de acuerdo con el memo de Zukunft.

"Cuando comenzó el programa, nos habíamos comprometido a mantener la capacidad de una supervisión adecuada del ACP. Avanzamos rápidamente 20 años, y lo que el resultado de El Faro nos dice, es que no lo logramos", sentenció duramente.

Nadeau señaló que los cambios en la industria naviera en las últimas dos décadas contribuyeron al problema, con muchos más barcos que fueron involucrados en el programa, así como las obligaciones para el Estado de Bandera como el Código de Organizaciones Reconocidas de la Organización Marítima Internacional, que entró en vigor en 2015. "Esas obligaciones no existían en 1995", dijo.

Reconoció que la supervisión de terceros ha sido pedida por la industria naviera porque encuentra que obtiene eficiencias reales y que esos terceros tienen programas globales que benefician a todos. Pero entiende que la bandera de Estados Unidos confía más que nunca en terceros para cumplir obligaciones de seguridad en varios frentes y entonces es imperativo que la agencia y el gobierno tengan los procedimientos correctos para gestionarlos a todos, afirmó Nadeau.

Pero el informe sobre el hundimiento también le pega a varias organizaciones públicas y privadas, desde el armador hasta los encargados de brindar la información de reportes meteorológicos.

Los investigadores del National Transportation Safety Board (NTSB) que por estos días presentaron el informe final - ver foto arriba- trabajaron estrechamente con el ejército de los EE. UU. y otras áreas federales y privadas para localizar al buque, aportando fotos y videos para documentar la situación del barco y el campo de restos relacionado, así como recuperar el equipo que contenía las grabaciones y datos del viaje de El Faro, que resultó fundamental para la investigación.

Recordamos que el barco salió de Jacksonville, Florida el 29 de septiembre de 2015 y según el NTSB tenía una variedad de opciones de navegación que le habrían permitido mantenerse alejado de la tormenta que más tarde se convirtió en un huracán de categoría 4. El capitán, consultando pronósticos meteorológicos obsoletos e ignorando las sugerencias de los oficiales de su puente para llevar el barco más al sur y lejos de la tormenta, ordenó un curso que cruzó con la trayectoria de un huracán que golpeó el barco con olas de más de 10 metros y 100 mph vientos.

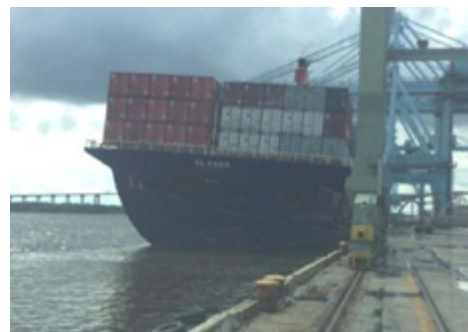


En las últimas horas del viaje, la tripulación luchó para lidiar con una serie de eventos en cascada, cualquiera de los cuales podría haber puesto en peligro la nave por sí solo, agregó el informe.

El agua de mar entró en la nave a través de las áreas de carga y otras áreas abiertas y parcialmente desde la cubierta hasta la bodega con carga que se fue agrupando a un lado, los automóviles almacenados se fueron liberando de sus sujeciones y probablemente rompieron una tubería principal que podría haber permitido el ingreso de miles de litros de agua de mar por minuto en el barco, más rápido de lo que podrían eliminar las bombas de achique.

Aproximadamente 90 minutos antes del hundimiento, el barco perdió su propulsión y no pudo maniobrar, dejándolo a merced del mar. Aunque el capitán ordenó que la tripulación abandonara el barco cuando el hundimiento era inminente, las posibilidades de supervivencia se redujeron significativamente porque El Faro estaba equipado con balsas salvavidas descubiertas, que cumplían con los requisitos, pero eran ineficaces en condiciones de huracán.

La NTSB también dijo que la pobre supervisión y el inadecuado sistema de gestión de seguridad del operador del buque, TOTE, contribuyeron al hundimiento. (*informe completo en el número de febrero de REVISTA MEGATRADE*)



"El Faro", en su última salida. Mal estibado?

Buscan cerrar acuerdo laboral en Quequén

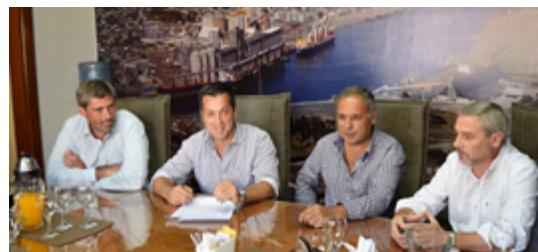
Nueva reunión de la mesa de coordinación y planificación conjunta en el Consorcio de Gestión de Puerto Quequén. Allí el Presidente del Ente portuario, Arturo Rojas; el Presidente de la Cámara de Actividades Portuarias y Marítimas de Necochea y Quequén, Oscar Morán, y el Secretario General del Sindicato Unido Portuarios Argentinos (S.U.P.A.), David Álvarez, firmaron el acuerdo marco comprometiéndose a una pronta negociación de un Convenio Colectivo de Trabajo y contar con un instrumento legal que brinde un marco de previsibilidad a la operatoria portuaria.

El proceso de diálogo cuenta con la activa participación del Director de Actividades Portuarias de la Provincia de Buenos Aires, Ing. Esteban Pinto; el gerente general de la Cámara de Puertos Privados Comerciales, Martín Brindici; los miembros del Directorio del Consorcio, Daniel Arce y Pablo González; y los representantes de las agencias de estiba Darío Rodríguez –Nequén-, Edgardo Mancino –Serviport-, Bartolomé Zubillaga –Trimar- y Lucrecia Lisotti –Pleamar-, que estuvieron en el encuentro.

Durante el mismo, Rojas señaló; "en línea con las políticas de reducción de ineficiencias y maximización de productividad

portuaria, en busca de optimizar los costos vinculados a la estiba, resulta oportuno y necesario consensuar las bases que rijan la actividad en la zona, para de ese modo armonizar los derechos de los trabajadores con la necesidad de tener mayor competitividad y, consecuentemente, lograr una mayor y mejor generación de empleo".

En el acuerdo, se fijó como fecha improrrogable de inicio de las negociaciones convencionales el 1 de marzo y como fecha tentativa de finalización el mes de agosto del corriente año. El Consorcio convocará a las partes y oficiará de moderador de las reuniones y amigable componedor en caso de diferendos entre las partes. "No solo se trata de una optimización de tarifas, sino que se busca mejorar de manera integral las condiciones de la estiba en Puerto Quequén", resaltó el titular del Ente portuario.



Implicancias de las condiciones para la compra de Hamburg Sud por parte de Maersk

La adquisición de Hamburg Sud por parte de Maersk Line puede tener una influencia fuerte en el tráfico entre Oriente y la Costa Este de Sudamérica. Las estrictas condiciones de competencia impuestas por los reguladores llevan a un cambio en los servicios y quizá en la porción de mercado, lo que de acuerdo con la consultora Alphaliner, puede dañar el delicado equilibrio entre oferta y demanda en el tráfico.

El índice del tramo Shanghai-Santos del Shanghai Containerized Freight Index (SCFI) había caído a mediados de enero 13.4% a U\$2,179 por teu – casi U\$1000 menos que hace un año-

Pero no hay que olvidar que los fletes en esa ruta llegaron a estar por debajo de los U\$100 por teu en 2015. Una reducción de servicios de 40% llevó a empujar los fletes en 2016 a U\$2,500 por teu.

Según Alphaliner, en los últimos dos años, los niveles de fletes se sostuvieron gracias a la disciplina y la restric-

ción de capacidad de los armadores ayudados por una alta utilización de los buques en ese tráfico.

Las condiciones para obtener la luz verde en unas 23 jurisdicciones de forma de que Maersk pueda comprar Hamburg Süd – por U\$4.4 mil millones- fueron varias. Por un lado la Comisión Europea, exigió el fin de la participación de HS en cinco servicios en Europa, incluyendo el Eurosal 1 – a Centroamérica y Caribe y el Eurosal 2 Norte Europa-Costa Oeste de Sudamérica, además de los links desde Mediterráneo a ambas costas sudamericanas.

Las impuestas por China fueron más duras: Maersk debe terminar la participación de HS en un acuerdo para compartir espacio entre Asia-Costa Este de Sudamérica y no ingresar en ningún VSA o acuerdo adicional en los próximos cinco años en esos mismos tráfico.

También le exigieron a Maersk reducir la participación en su capacidad de slots combinados en carga refrigerada

entre Asia y América Latina del 45-50% a 34-39%. Además, dice la consultora, los cambios que estas regulaciones significan, pueden verse como un espacio de oportunidades para los competidores para ganar mercado.

Por ejemplo, el propio CEO de Hapag-Lloyd Rolf Habben, señaló en noviembre que la compra de Maersk podría generar oportunidades para ganar porción de mercado en Latinoamérica. “Siempre es un poco difícil retener market share cuando hay un proceso de fusión”, dijo.

En ese sentido, Alphaliner señaló que en el mientras tanto, los buenos factores de carga y fletes en el tráfico llevaron a colocar en enero capacidad adicional en ese mercado. Además PIL, una línea nicho que supo estar en el Río de la Plata, lanzó su propio servicio Asia/CESA con cinco buques.

Sobre Mamuts, el nuevo buque de CMA CGM y el costo del combustible

Mientras algunos científicos quieren recuperar mediante clonaciones al extinguido Mamut, Fujifilm compra Xerox en medio de un proceso de decadencia del negocio de las impresiones. ¿Otro de los íconos que terminará “desapareciendo”? La marca ha sido tan fuerte que en Brasil fotocopia se dice “Xerox”....

Un proceso similar sucede en muchos países con la industria naval extinta...Mientras hay casos de recuperaciones interesantes a nivel privado como en EE.UU., pero al mismo tiempo se ven empresas como Hanjin Heavy Industries (HHIC) con gigantescos astilleros en Corea que está en crisis y que paradójicamente por una cuestión de costos terminó entregando uno los buques más grandes desde su planta subsidiaria en Filipinas.

Allí se construyó el “Antoine de Saint Exupery”, - en la foto- portacontenedor de más de 20.000 teus que recientemente entregó a CMA CGM. El buque es el más grande fabricado alguna vez en Filipinas, HHIC tiene sede en Busan, Corea, que continúa sufriendo de la caída de demanda de buques particularmente frente a los astilleros estatales chinos.

La cuestión del combustible

El buque quema 25% menos combustible debido a su avanzada tecnología en su motor y un sistema de optimización de distribución de agua de las hélices que mejora la eficiencia en diferentes velocidades y condiciones marítimas.

Según un análisis de especialistas, aunque navegue en

slow-steaming, el buque consumirá unas 250 tons. de combustible pesado por día. Con un precio de Brent de U\$70 el barril- su punto más alto desde mediados de 2015 – el costo de cargar combustible ha crecido a U\$375 por tonelada, comparado con los U\$300 hace un año. Así, si la operación del CMA CGM Antoine De Saint Exupery cumple con las expectativas, la factura -de acuerdo a los precios actuales- llegará a unos U\$70.000 por día, comparado con U\$94.000 por día para un buque similar sin estas eficiencias.

Esto genera una enorme diferencia en el resultado financiero del viaje total, siendo el costo unitario altamente competitivo.

El buque entró en el servicio en una de las patas entre Asia-Norte de Europa dentro de la Ocean Alliance.

Los analistas ven ahora que el aumento en el costo del combustible es una gran amenaza para la rentabilidad de las líneas; más aún que la sobrecapacidad. En las palabras del CEO de una empresa líder en el sector: “el mayor factor de riesgo” de aquí en adelante.

En teoría, las navieras tienen el mecanismo para transferir el creciente costo del combustible a los cargadores en forma de factores de ajuste por bunker (BAF), pero en la práctica hay un retraso de aproximadamente tres meses antes de que puedan recibir esa compensación, tiempo en el que los precios pueden haber subido aún más. Además, se acuerdan muchos contratos a largo plazo con las navieras que ya incluyen los BAF

Pero no es solo el aumento del precio del combustible lo que preocupa a los armadores, dicen los especialistas,



sino también la exigencia del cambio a un combustible de bajo contenido de azufre (LSFO) - que es más caro- en menos de dos años.

A partir del 1 de enero de 2020, los buques deberán utilizar bunker con LSFO o contar con sistemas de limpieza de gases de escape, conocidos como depuradores. El precio de LSFO es actualmente alrededor del 64% más alto que el HFO, a unos \$ 615 por tonelada. Si las nuevas regulaciones de la OMI se implementaran hoy, esto destruiría los balances de las líneas, incluso de los operadores más sanos. Mientras tanto, a pesar de su nuevo buque insignia de bajo consumo de combustible, CMA CGM está cubriéndose por otro lado, al especificar que los buques ordenados de 23.500 teu 'Megamax' estén equipados con un combustible GNL considerablemente más limpio y...más barato....

Fincantieri se quedó con STX. ¿En busca de una alianza Italo-francesa en la construcción naval militar?

Luego de idas y vueltas, finalmente el astillero estatal italiano Fincantieri anunció la compra de 50% de las acciones del astillero STX de Saint Nazaire de Francia - en la foto- por un valor de 59.7 millones de euros.

Se supone que el acuerdo termina con una larga disputa que complicó en algún aspecto las relaciones entre Francia e Italia en los últimos tiempos.

Luego de que el grupo STX de Corea decidió dejar la operación en el astillero de Saint Nazaire – especializado en grandes cruceros-; y que Fincantieri presentara una propuesta, el presidente Emmanuel Macron ordenó la temporaria nacionalización del STX, cancelando las negociaciones por la compra de 55% del astillero que ya tenía abrochada Fincantieri y otro inversor italiano.

Pero ahora, zanjadas las diferencias, Fincantieri señaló en un comunicado que el acuerdo es un importante primer paso hacia la creación de una futura alianza en lo

sectores de la construcción naval militar y de cruceros. Algunos sostienen que ambos países están buscando una fusión de los astilleros militares del Naval Group francés con Fincantieri para responder al poder industrial chino y norteamericano.

Fincantieri tuvo 4.4 mil millones de euros en ganancias en 2016, y espera crecer a 16% cada dos años hasta el 2020. El STX es más pequeño pero el único lo suficientemente grande como para construir portaaviones u otros grandes buques de guerra.

El propio primer ministro italiano anunció que la empresa Leonardo, que provee sistemas de defensa electrónicos y uno de los 10 jugadores top a nivel mundial en la industria de Defensa es parte del acuerdo.

El acuerdo prevé que el estado francés se quede con 34.34% del STX, Naval Group 10% y algo más de 5% los empleados y proveedores locales. Además Fincantieri,

tendrá la acción de más que le permite tomar el control efectivo del astillero, con cuatro de los ocho miembros del board.



